

A csoportmentességi szabályozás

Újabb kérdések és válaszok Brüsszelből

Az új csoportmentességi rendelet (1400/2002-es EU-rendelet, közismert nevén GVO) bevezetésének átmeneti időszakában – ami 2003. szeptember 30-án lejárt – az Európai Unió Bizottsága rengeteg kérdést kapott a szabályozás alkalmazásával kapcsolatban. Azok a kérdések, és az azokra adott válaszok szerepelnek itt, melyeket ebben az időszakban gyakran feltettek, illetve nagyobb érdeklődésre tartanak számot. A kérdések és a válaszok kiegészítik a szabályozás magyarázatát, és nem váltják fel azt.

Az új autók értékesítésével kapcsolatos kérdések

Az ügyfél külföldön vesz új autót

1. Kell-e annak a fogyasztónak várnia a jótállás alá tartozó javítások elvégzésére (házjában, vagy egy másik EU-országban), aki autóját egy másik EU-tagállamban vette?

Nem. A szabályozás szerint a gyártók által meghirdetett jótállási feltételeknek a többi tagállamra is vonatkozniuk kell. A gyártók szabadon, különbözőképpen hajthatják végre e kötelezettségüket, például lehet egy egységes európai uniós garancia-adatbázisuk, vagy használhatnak külön adatbázist minden egyes tagállamban. Ahol a gyártó a külön nemzeti adatbázisok mellett dönt, ott annak a vásárlónak, akinek a garanciakönyvét a kereskedő egy másik tagállamban töltötte ki, nem kell várnia arra, hogy ezt a garanciát hazájában érvényesíthesse. A kereskedőnek vagy a szerződéses javító-műhelynek, akihez az ügyfél a járművét viszi, nem szabad semmilyen díjat kivetni, vagy további dokumentumokat kérni, mielőtt bevezetné a garanciát egy nemzeti adatbázisba.

2. Ha a fogyasztó autóját közvetítőn (ügynökön) keresztül veszi, akkor mikortól számítjuk a garanciát, és az meddig tart?

A szelektív vagy az exkluzív disztribúciós rendszerekben, mint amilyeneket általánosan használnak a gépjárműves szektorban, a garancia általában akkor kezdődik, ha a jármű elhagyja a szerződéses márkahálózatot. Ha a fogyasztó egy közvetítőn (ügynökön) keresztül vesz autót, a garancia akkor kezdődik, amikor a szerződéses márkakereskedő leszállítja az autót az ügynökségnek. Ez azt jelenti, hogy amikor a fogyasztó megveszi az autót a közvetítőtől, a garancia-időszak egy része már le is járt. Néhány közvetítő azonban dönthet úgy is, hogy „feltölti” a garancia-időszakot, vagyis a vevő a gyártó által kínált teljes időszakot igénybe veheti. A szabályozás azonban nem írja elő, meddig kell tartania a gyártó által előírt garanciának. A beszállítóknak így lehetőségük van egy kedvezőbb politika kialakítására ahelyett, hogy például egy importált autóra vonatkozó „kétéves” garancia nem szűnik meg két teljes évvel az után, hogy az autó adatait bevitték a szerződéses hálózat garancia-adatbázisába, abban a tagállamban, ahová az autót importálták.

3. Milyen feltételekkel követelheti meg a szállító (a továbbiakban az autógyártó, a márkaimportőr, a nagykereskedelmi forgalmazó közös elnevezése) egy márkakereskedőtől (dílertől), hogy további dokumentációkat kérjen, mielőtt az autót eladja a fogyasztónak, vagy olyasvalakinek, aki közvetítő szeretne lenni a fogyasztó érdekében?

Az alapszabály az, hogy a szállító nem követel a dílertől többet, mint egy aláírt meghatalmazást az egyedi fogyasztótól. Továbbá, ha egy szállító megköveteli egy dílerjétől, hogy helyi fogyasztóitól útlevel- vagy személyi igazolvány másolatot kérjen autóvásárláskor, akkor ezt megteheti az EU más országaiból származó fogyasztó tekintetében is. Ugyanez vonatkozik a közvetítőkre is, őket is meg lehet kérni, hogy hasonló dokumentációt biztosítsanak ügyfeleik azonosításához. A szállító további intézkedéseket is kérhet a dílertől egyedi, különleges esetekben, ha jó oka van feltételezni, hogy a fogyasztónak vagy a közvetítőnek – kereskedelmi megfontolásból – szándékában áll tovább adni az új autót.

4. A szállító megkövetelheti-e egy dílertől, hogy aláírasson egy kötelezettségvállalást egy közvetítővel arról, hogy az nem szándékozik az új autót kereskedelmi célból tovább adni?

Ha a szállítónak jó oka van azt feltételezni, hogy egy adott közvetítő hamis meghatalmazást használ ahhoz,

hogy új autókat szerezzen be viszonteladási céllal, akkor megkövetelheti a dílertől kötelezettségvállalás aláírását a közvetítővel arról, hogy nem adja el újra az autót. Az nyilvánvaló azonban, hogy ha egy közvetítő bizonyítékot szolgáltat fogyasztója személyazonosságáról, mint például egy útlevél- vagy személyi igazolvány másolat, ez önmagában elegendő bizonyíték arra, hogy a meghatalmazás érvényes, és hogy a közvetítő valóban a fogyasztó érdekében cselekszik. Ilyen esetekben, a megtévesztés bizonyítékának hiányában, felesleges megszorítás lenne, ha a szállító megkérné a dílert, hogy írasson alá a közvetítővel egy meghatalmazást.

Az is nyilvánvaló, hogy ha egy cég független viszonteladóként működik egyes esetekben, és közvetítőként másokban, a helytelen bemutatás bármilyen bizonyítéka nélkül, az nem indokolja, hogy a cég követeljen egy új dokumentumot az aláírt meghatalmazáson kívül.

Továbbá, ha a díler rendszeresen üzletelt az adott céggel anélkül, hogy bármilyen bizonyítéka lett volna annak, hogy a cég eladott közvetítőként beszerzett autókat, a szállító nem kérheti arra a dílert, hogy rendszeresen rávegye arra a közvetítőt, hogy meghatalmazásokat írjon alá. Ha a szállító mégis ezt tenné, azt valószínűleg a fogyasztóknak való értékesítés közvetett, illetve a szabad verseny súlyos korlátozásának tekintenék. (Azonban, ha egy szállító megköveteli a dílertől, hogy aláírassanak meghatalmazást a végfelhasználókkal arról, hogy nem fogják eladni a járművet, így kell eljárniuk a közvetítők tekintetében is.)

Többszörös értékesítés

5. Milyen gyakorlati követelményeket írhat elő a szállító a dílernek, ha azt akarja, hogy egymással versenyző gyártók márkáit értékesítse?

A GVO-szabályozás lehetővé teszi, hogy a dílernek valódi, gyakorolható joga legyen az egymással versenyző szállítók márkáinak értékesítésére. Az új szabályozás (GVO) azonban nem határozza meg részletesen, hogy egy szállító mit követelhet meg egy többszörös dílertől, aki az ő márkáit értékesíti.

Először is ez nem lenne praktikus, mert túl sok elemből állna a lista. Másrészt, és ez még fontosabb, egy ilyen megközelítés nem venné figyelembe a dílernek egymástól eltérő jellemzőit, főleg a földrajzi fekvésük és a nagyságuk tekintetében. Ami egy többszörös márkássá válni kívánó kereskedés számára elfogadható követelmény, az egy másikkra alkalmazva egy nem mentesítő, nem versenyképes kötelezettség lenne. Amíg bizonyos létesítményeket (parkolóhelyek, WC a vevőknek, ülőhelyek, kávéautomaták) egyértelműen megkövetelhet a szállító, addig ezeket soha nem korlátozhatja egy bizonyos márka. Bizonyos követelményeket mérsékelni kell, vagy teljesen el kell hagyni, különben a többszörös értékesítést nehezíti tennék gyakorlatilag és költségvonzatlag, tekintetbe véve a kérdéses kereskedés tulajdonságait.

A márkaszpecifikus recepciós asztal követelményét el kell hagyni, ha a helyhiány vagy más egyéb praktikus okok a márkánként külön asztalok létrehozását nehezíti teszik.

Egyes esetekben a márka részére rendelkezésre álló kiállítóterem nagyságát, illetve a teremben kiállított autók számát is mérsékelni lehet. A szállítóknak lehet, hogy az ún. „szervezeti identitás” követelményeit is alkalmazniuk kell, így biztosítva, hogy nem állítanak akadályt egy díler elé, ha az a rivális márka modelljeit is forgalmazni szeretné. Ezek jelentősége az adott márka tulajdonságaitól függ. Lesznek olyan esetek, amikor például nehéz lesz egy korlátozott bemutatóteremmel rendelkező dílernek vállalni egy újabb márka képviselőjét, ha csak nem enyhítenek több követelményen. Például le kell mondani a márkajelzéses vevőbejáratról.

Enyhíteni lehet a kiállítóterem külső felületén található márkajelzések elhelyezésének szintjére és pozicionálására vonatkozó követelményeket, illetve a márkaszpecifikus kiállítóterületek nagyságára vonatkozókat. Ha a szállító tőkével segíti a dílert, aki el szeretné vállalni még egy márka képviselőjét is, hogy teljesítse annak a szállítónak saját szervezeti identitáskövetelményeit, akkor ennek nem szabad nehezé tennie, hogy a díler egy extra márkát is értékesíthessen.

A dílermegállapodásoknak egyértelműen rendelkezniük kell a többszörös értékesítésről; azokat a követelményeket, melyek akadályt állítanak ez elé, mérsékelni kell. A felek bármilyen vitatott standardra vonatkozó nézeteltérése esetén a követelmény elhagyásáról vagy alkalmazhatóságáról egy szakértő harmadik fél vagy döntőbíró dönthet.

6. Egy, két vagy több gépjárműmárkás szállító megkövetelheti a dílertől, hogy ezeket a márkákat külön kiállítóteremben mutassa be?

A szabályozás célja a többszörös értékesítést illetően a különböző szállítók márkái közötti verseny erősítése. A gyártóknak szabadon kellene megválasztaniuk, hogy saját márkáik hogyan viszonyulnak egymáshoz, és a szabályozás ezért megengedi nekik, hogy kiköthessék, hogy márkáikat nem lehet közös bemutatóteremben értékesíteni. Ha tehát „A” gyártó gyártja az A1 és A2 márkákat, akkor kikötheti, hogy ezeket különálló kiállítóteremben kell árusítani. Azonban azt nem kötheti ki, hogy vagy az A1-et vagy az A2-t nem lehet más szállítók márkáival együtt árulni.

7. Szelektív disztribúciós rendszerben kötelezhető-e arra egy díler, hogy autói 30%-át közvetlenül a gyártótól vagy a nemzeti importőrtől szerezze be?

Míg a szelektív disztribúciós rendszerben kötelezhető, hogy biztosítsa, teljes autóbeszerzéseinek 30%-a egy adott gyártó márkáiból van, szabadon hozzá kell, hogy juthasson azokhoz az autókhoz más szerződéses kereskedőtől vagy nemzeti importőrtől (keresztbeszerzés). A GVO szerint ezt a százalékos értéket a vevő szerződéses javakra, hasonló javakra és kiegészítőkre irányuló teljes beszerzéseire kell alapozni a releváns piacon.

Ha a kereskedő például kis- és nagyhaszonjárműveket is árul, a 30%-os küszöböt mindkét járműkategóriára külön kell számolni, mivel különböző termékcsoportokhoz tartoznak. Bármilyen, olyan dílerre vonatkozó kötelezettséget,

aki összes autóbeszerzésének 30%-át közvetlenül egy adott gyártótól vagy nemzeti importőrtől szerzi be, nem a GVO szabályozza. A keresztbeszerzésre van egy korlátozás, ami egy „kőkemény” versenykorlátozás a rendelet szerint.

Ha „A” szállító egy olyan kötelezettséget ró ki „X” dílerre, hogy az X által beszerzett járművek 30%-ának az ő márkájának kell lennie, akkor X-nek szabad ezeket a járműveket „A” szállító márkájának más dílereitől, nagykereskedőtől vagy importőreitől beszerezni, és szabad teljes beszerzéseinek maximum 70%-át más márkák szállítóitól megvenni. Ha az összes többi szállító bevezetné a 30%-os kötelezettséget, X maximum 3 szállító márkából válogathatna.

Például „A” szállítótól értékesíthetné A1 és A2-t, B szállítótól B1-et, C szállítótól C1-et. Az is lehetséges, hogy kisebb szállítók vagy új piaci szereplők nem vetik be a 30%-os kötelezettséget, és ennek eredményeképpen X több mint 3 szállító márkáit forgalmazhatja. (A 30%-os beszerzési kötelezettség egy-egy szállító termékeire vonatkozik. Ha egy kereskedő „A” szállító A1 és A2 márkáit forgalmazza, akkor a 30%-os kötelezettség a két márká beszerzéseinek összegére vonatkozik.)

Értékesítési cél / bónusz

8. Ha egy szállító jutalmat (bónuszt) ad egy dílernek a közvetlenül a szállítótól beszerzett autók értékesítése vonatkozásában, akkor a szerződéses hálózat más tagjai által beszerzett, ugyanolyan márkájú járművek értékesítésére vonatkozólag is jutalmat kell biztosítani (pl. keresztbeszerzett járművek)?

A szállítóknak biztosítaniuk kell, hogy a bónuszok ki nem fizetése nem jelenti a járművek keresztbeszerzésének közvetett korlátozását szerződéses forgalmazók között. Ezért a dílernek számára a végfelhasználóknak való értékesítés által elérhető bónuszoknak elérhetőnek kell lenniük olyan más dílernek történő értékesítés tekintetében, akik szerződésesen forgalmazzák a kérdéses márká járműveit. (Exkluzív disztribúciós rendszerben az ilyen bónuszoknak elérhetőnek kell lenniük a független viszonteladóknak való eladások tekintetében is.) Azonban, ha X díler jutalmat kapott azért, mert eladott egy autót Y dílernek, a későbbiekben nem fognak azért korlátozást bevezetni, ha Y díler nem kap (második) bónuszt ugyanazon jármű végfelhasználónak történő következő újraeladásáért.

9. Felmondhatja-e a szállító egy kereskedő szerződését, ha a kereskedő nem éri el a megállapított értékesítési célmennyiséget saját körzetében?

Az új GVO alapján a szállítók szabadon állapíthatnak meg értékesítési célokat a dílerrel együtt. Ezek a célok lehetnek általánosak, de lehetnek a helyi környezethez igazítottak is. A szabályozás nem akadályozza meg, hogy egy szállító felbontsa egy dílerrel a szerződést, ha a kereskedő nem tett megfelelő erőfeszítéseket annak érdekében, hogy elérje a kitűzött értékesítési célt. Azonban a szállító nem bonthatja fel a szerződést akkor, ha a

kereskedő önhibáján kívül nem tud hozzájutni elég járműhöz, amivel kielégíthetné a keresletet, beleértve a helyi környezetén kívüli fogyasztók szükségleteit is. Például, ha egy díler 200 autó értékesítését tervezi helyi értékesítési területén, majd pedig 180 autót ad el itt, és 40-et ezen kívül, de a szállítója nem képes neki 240 autót szállítani, amivel kielégíthetné a helyi értékesítési célját és a „külső” területek igényét, akkor a szállító nem bonthatja fel a szerződést. A kereskedők döntőbíróhoz fordulhatnak egy, az értékesítési célok kifizetéséről vagy teljesítéséről szóló vita esetén.

Értékesítési ügynökök

10. Megakadályozhatja-e a szállító, hogy a díler értékesítési ügynököket nevezzen ki saját érdekében?

Igen, a szállító eldöntheti, hogy a díler kinevezhet-e értékesítési ügynököket, és feltételeket szabhat, hogyan végezhetik ezek az ügynökök az értékesítési tevékenységüket. (Az értékesítési ügynököt meg kell különböztetnünk a közvetítőtől. Amíg egy közvetítő egyedi fogyasztók érdekében szerez be járműveket, addig az értékesítési ügynök egy vagy több díler nevében ügycödik.)

Vegyes disztribúciós rendszerek

11. Alkalmazhat-e egy szállító ugyanazon tagállam különböző területein exkluzív és szelektív disztribúciós rendszert?

Az új GVO nem kötelezi a gyártókat, hogy ugyanazt a disztribúciós rendszert alkalmazzák egy tagállam teljes területén. Elméletben egy gyártó vagy importőr X állam területén alkalmazhat exkluzív disztribúciós rendszert X1 régióban és szelektív disztribúciós rendszert X2 régióban. Azonban egy ilyen szállító nem volna képes a járművek átszállítására az egyik területről a másikra, főleg azóta, hogy a szabályozás nem engedi meg a szállítóknak, hogy megtiltsák exkluzív területi dílereiknek, hogy azok független viszonteladóknak adjanak el (pl. olyan cégekről van szó, melyek nem tagjai a gyártói hálózatnak). Így a fenti példa alapján a gyártó vagy az importőr nem tudja megakadályozni az X1 régió exkluzív értékesítőit abban, hogy közvetlenül az X2 régió fogyasztóinak vagy független viszonteladóknak adjanak el járműveket. Ezek a viszonteladók természetesen szabadon adhatják el az autókat X2 régióban, és valójában az Európai Unió minden más területén is. Továbbá az X2 régió szelektív rendszerben értékesítő dílerei sem akadályozhatók meg abban, hogy az X1 régió független viszonteladóinak (illetve bármely hozzájuk forduló fogyasztónak az X1 régióban) adjanak el.

A javítással és a szerviztevékenységekkel kapcsolatos kérdések

Minőségi szabványok

12. Milyen minőségi szabványokat követelhet meg egy szállító szerződéses javítóműhelyeitől?

A legtöbb szállító mennyiségi szelektív disztribúciós rendszert fog létrehozni a javítás és karbantartás területén, mivel hálózatuk piaci részesedése a hozzájuk tartozó márkák javításában és karbantartásában nagyobb lesz 30%-nál. Egy ilyen rendszerben a szállító szabadon határozhatja meg azt a minőségi kritériumot, amit a jelölteknek teljesíteniük kell annak érdekében, hogy a szerződéses javítói hálózat tagjaivá váljanak. Míg az nyilvánvaló, hogy sok minőségi kritérium közvetlen fogja behatárolni azoknak a jelölteknek a számát, akik ezt teljesíteni tudják, addig az igazán minőségi kritériumoknak nem kell közvetlenül korlátozni a szerződéses javítók számát, ami nem lépheti túl azt a számot, amire a javítás / karbantartás természetéből adódóan szükség van. A szállító törvényesen megkövetelheti a szerződéses javítóműhelyektől, hogy a javítási / karbantartási munkákat meghatározott minőségben és meghatározott idő alatt végezze el. Azonban, ha egy szállító olyan követelményeket állított, melyek nem engedtek meg a dílernek egy bizonyos fokú rugalmasságot, mint például hogyan kell elérni egy meghatározott eredményt, ez egy mennyiségi szelektív választási kritériumot eredményezne, melyet a GVO nem szabályoz, főleg, ha szükségtelenül megemeli egy szerviz szolgáltatásának költségét. A következő, aktuális dílerszerződésekből kivett példák illusztrálják ezt az alapelvet:

- Egy gyártó törvényesen meghatározhatja, hogy a szerződéses javítóműhelynek képesnek kell-e lennie a javítási és karbantartási munkák széles körének elvégzésére. Hogy ezt elérje, a javítóműhelynek hozzá kell férnie azokhoz a speciális szerszámokhoz, amelyekre csak alkalomadtán van szükség. Míg az ilyen ritkán használt felszereléshez való hozzáférés teljesen jogos, addig annak a kötelezettsége, hogy birtokolják ezeket a felszereléseket, nem lenne igazi minőségi kritérium, mivel ez nem lenne szükséges a javítási és karbantartási munkák természetéből adódóan. Helyette, ilyen körülmények között a szállítónak például meg kellene engednie a szerződéses javítóműhelyek számára, hogy ilyen szerszámokat béreljenek.
- A márkaszpecifikus diagnosztikai berendezések beszerzésének vagy használatának követelménye ott, ahol ezzel egyenértékű általános berendezések rendelkezésre állnak, ugyancsak nem igazi minőségi kritérium, és ezért a szabályozás nem is említi. Továbbá, egy ilyen követelmény valószínűleg közvetlen korlátozná a többmárkás jelenlétet a javítási és karbantartási szerviztevékenységek területén, mivel így egy javítóműhelynek mindegyik márká számára külön diagnosztikai berendezéssel kellene rendelkeznie, ami csökkentené a vállalkozások többmárkássá való átalakulását.
- Az a követelmény sem lenne igazán minőségi kritérium, hogy mindegyik szerződéses javítóműhely rendelkezzen autósóval. Míg a gyártónak ugyanis talán érdeke fűződne annak meghatározásához, hogy a javítóműhelynek legyen hozzáférése autósó berendezéshez (azon ügyfelei számára, akik igénylik ezt a szolgáltatást), azt azonban már a szerződéses javítóműhelynek lenne szabad eldöntenie, hogyan érje ezt

el, és azt például úgy is elérheti, hogy az autót a szomszédos, autósóval is ellátott benzinkúthoz viszi.

- Az is világos, hogy a szállítónak jogos érdeke fűződik hozzá, hogy biztosítsa, az elektronikai berendezés, amit a javítóműhely kommunikációra használ, hatékonyan és biztonságosan végzi a dolgát, és kompatibilis a szállító saját információs rendszerével. Azonban annak a megkövetelése, hogy a kommunikációra a javítóműhely egy ilyen pontosan meghatározott műszaki megoldást használjon, nem lenne igazi minőségi kritérium, ha a díler ugyanazokat a célokot más, olcsóbb vagy rugalmasabb módon is el tudná érni. Ahol a javítóműhelynek bizonyos műszaki információra van szüksége annak érdekében, hogy hozzákapcsolhassa informatikai rendszerét a szállítóéhoz, ott ezt elérhetővé kellene tenni.
- Érvényesíthető kritérium lenne az, hogy ideiglenes csereautókat bocsásson a javítóműhely azon ügyfelei részére, akiknek autóját éppen javítják vagy szervizelik. Azonban, míg az ilyen szolgáltatás nyújtása általában jogos követelmény, a csereautók birtoklása már nem lenne igazi minőségi követelmény, mivel ez nem adódna a javítási és karbantartási munkák jellegéből. A szállító tehát például megengedheti a szerződéses javítóműhelyeknek, hogy eleget tegyenek ügyfeleik mobilitási igényeinek, és autót béreljenek nekik. Egy ilyen követelmény meghatározásakor a felek független szakértőkhöz vagy döntőbíróhoz fordulhatnak.

13. Megkövetelheti-e a szállító a szerződéses javítóműhely-jelöltektől olyan kritériumok betartását is, melyek többek, mint amit a javítási hálózat jelenlegi tagjaitól megkövetelt?

Általánosságban nem. A jelöltektől többet követelni azoknál a kritériumoknál, melyeket az értékesítési lánc jelenlegi tagjai teljesítenek, nem lenne összeegyeztethető a kvalitatív rendszer természetével, és a szabályozás sem fedné le.

14. A szállító köteles azonos kritériumokat előírni a szerződéses javítási hálózat összes tagja számára?

Nem feltétlenül. A szállítónak azonos minőségi kritériumokat kell hoznia, és ezeket ugyanúgy kell számon kérnie minden javítóműhelyen, akik hasonló helyzetben vannak. Azonban a szállító például más-más kritériumokat írhat elő a prosperáló városi területek és a falusi területek javítóműhelyei, illetve a nagy- és kisméretű műhelyek számára.

15. Megtagadhatja-e egy szállító a szerződést egy olyan javítóműhelytől, amely csak karosszéria javítással foglalkozik, és nem végez más típusú, például szerelési munkákat?

A válasz attól függ, hogy vajon a szállító mennyiségi vagy tisztán minőségi szelektív rendszert alkalmaz szerződéses javítói rendszerében. (A szállító a minőségi rendszerből

csak akkor profitálhat, ha piaci részesedése a kérdéses márka javításából és karbantartásából 30%-nál alacsonyabb.) Egy cég által nyújtandó szolgáltatási kör nagyságával kapcsolatos követelményt általában érvényes minőségi követelménynek tekintenek, és ezért az egy tisztán minőségi szelektív rendszerben is megengedett. Ezért általánosságban egy minőségi szelektív rendszert alkalmazó szállító megtagadhatja a szerződést a csak karosszéria javítással foglalkozó műhelytől.

Azonban a tisztán minőségi szelektív rendszer egyik tulajdonsága, hogy a szállítók nem diszkriminálnak rendszerük tagjai között. Vagyis, ha már van egy csak karosszéria javítással foglalkozó műhely a szállító szerződéses rendszerében, akkor nem tagadhatja meg a szerződést további, csak karosszéria javítással foglalkozó műhelyektől, kivéve, ha azok nem teljesítik a rájuk vonatkozó minőségi kritériumokat.

Másrészt egy mennyiségi szelektív rendszert üzemeltető szállító mindig megtagadhatja a szerződést egy csak karosszéria javítással foglalkozó műhelytől, még akkor is, ha hálózatában már vannak ilyen műhelyek, illetve akkor is, ha az új jelölt teljesíti a minőségi kritériumokat. Ugyanezek az alapelvek vonatkoznak azokra a szerződéses javító műhely-jelöltekre is, akik a hálózatban más jellegű, korlátozott szerviztevékenységet kívánnak folytatni, mint például azok a gyorsjavító műhelyek, melyek a kipufogók, kerekek, fékek és lengéscsillapítók cseréjére specializálódtak.

16. Megtagadhatja-e egy szállító a szerződést olyan pótalkatrész-kereskedőtől, akik járművek javításával nem foglalkoznak?

Általában nem. Az esetek nagy többségében a szállítók az alkatrészek bizonyos kategóriáinál meghaladják a már említett 30%-os piaci részesedést, és hogy a GVO-szabályozás hatálya alá essenek, minőségi szelektív rendszert választanak a szerződéses partnerek kiválasztására. Ezért a kérdés úgy merülhet fel, hogy a gépjárműjavítás kötelezettsége egy gyártó hálózatában érvényes minőségi követelmény-e egy alkatrészforgalmazó számára. Annak érdekében, hogy ezt megállapíthassuk, meg kell vizsgálni, hogy ez a követelmény objektív-e és szükséges-e a termék (pótalkatrész) természetéből adódóan.

A pótalkatrész természetében semmi olyan nincs, ami megköveteli, hogy csak olyan cégek értékesítsék, akik szerződéses autójavítói a kérdéses márkának, és egy ilyen kötelezettségre a szabályozás minőségi szelektív disztribúciós mentesítése nem terjedne ki.

Többmárkás javító műhelyek

17. Milyen gyakorlati követelményeket támaszthat egy szállító egy olyan javító műhellyel szemben, amely több, egymással versenyző gyártó szerződéses javító műhelye akar lenni?

Az alapelveket az 5. kérdésre adott válaszban találjuk, mivel a többmárkás dílerekre vonatkozó szabályok érvényesek a többmárkás javító műhelyekre is.

Általános kérdések

18. Köteles a szállító külön szerződést kötni az autóértékesítésre és a javítás-karbantartásra?

Nem. A szállító köthet különböző szerződéseket minden egyes tevékenységre, de köthet egyetlen szerződést is olyan dílerekkel, akik egyben szerződéses javító műhelyek is. Azonban attól függetlenül, hogy csak egy szerződés van vagy több, egy értékesítéssel, valamint javítással és karbantartással is foglalkozó cégnek képesnek kell lennie lezárni a szerződéses kötelezettségeit korábbi tevékenységeivel kapcsolatban az előtt, hogy egy új megállapodást kössön szállítójával az új tevékenységről. Például, ha egy forgalmazással és javítással is szerződésesen foglalkozó díler fel akar hagyni az újautó-forgalmazással, de meg szeretné tartani a szerződéses javítási tevékenységet, akkor képesnek kell erre lennie a meglévő megállapodása alapján.

19. Milyen mértékben férhet hozzá a szállító egy olyan díler vagy javító műhely üzleti adataihoz, aki szerződésesen forgalmazhatja vagy javíthatja egymással versenyző gyártók márkáit?

A szállító jogosan lehet érdekelt annak biztosításában, hogy a díler vagy a szerződéses javító műhely pénzügyileg erős legyen, és ezért betekintést kérhet az általános könyvelésbe. Azonban nem férhet hozzá más márkák autójának értékesítésével vagy javításával kapcsolatos adatokhoz, mivel ezt a másik szállító kifogásolhatja. Továbbá az értékesítéssel vagy javítással kapcsolatos üzleti adatok közzététele is versenykorlátozó problémákhoz vezethet. Ha egy szállító szükségesnek érzi egy többmárkás díler vagy szerződéses javító műhely nyilvántartásának részletes vizsgálatát, a vizsgálatért fizetnie kell az azt elvégző független félnek, például egy könyvelőnek, aki tiszteletben tartja az üzleti adatok bizalmas voltát.

20. Ha egy adott márka forgalmazója vagy javító műhelye kereskedését vagy javító műhelyét el szeretné adni egy ugyanazon márkához tartozó dílernek vagy javító műhelynek, akkor fel kell először ajánlania a márka szállítójának? Előre informálnia kell a szállítót a tervezett eladásról?

A szabályozás alapján minden egyes dílernek, aki kereskedését el szeretné adni, joga van eladni egy másik, általa választott dílernek a gyártó hálózatán belül. Ugyanez vonatkozik a javító műhelyekre is. A szabályozás ezért semmilyen olyan jellegű kötelezettséget nem tartalmaz, mely szerint egy dílernek vagy egy javító műhelynek fel kellene ajánlania üzletét a szállítónak, mielőtt felajánlana más dílernek vagy javító műhelyeknek. A díler vagy a javító műhely kötelezhető arra, hogy tájékoztassa a szállítót eladási szándékáról, de ez nem késleltetheti az eladást. Az ügylet megkötése előtt 4 héttel küldött tájékoztató kötelezettsége ezért elfogadható.

Forrás: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/distribution/faq_en.pdf

Fordította: **Onódi Gábor**